



BAG IN BOX

Monoprix : des cubes pour gagner de la place en linéaire

Chez Monoprix, on appelle ces fontaines à vin de forme cubique d'une contenance de 3 litres, les cubes, et l'enseigne a fait le choix, plutôt radical, de ne proposer que ce format en rayon. Un choix qui relève avant tout du pragmatisme : gagner de la capacité en linéaire.

propos recueillis par Claudine Galbrun

INTERVIEW



Pourquoi avoir choisi de ne proposer en linéaire que des BIBs de format cubique ?
EMMANUEL GABRIOT, responsable des marchés

de Monoprix : C'est un choix pragmatique. Le fait d'adopter ce format nous permet d'augmenter la capacité du linéaire et d'optimiser ainsi le rayon de plus de 15%. De plus, on peut les gerber facilement et, enfin, l'alignement de ces cubes procure un effet visuel très intéressant.

Les consommateurs ont-ils été séduits par cette nouvelle proposition ?

E. G. : Pendant la période du premier confi-

nement, nous avons doublé nos ventes par rapport à la même période de 2019. Et nous sommes toujours dans une croissance à deux chiffres sur ce rayon.

L'intérêt des consommateurs pour ce type de packaging va donc se poursuivre ?

E. G. : Je pense effectivement que cet intérêt pour le BIB va perdurer. C'est la réponse au vrac. C'est un conditionnement qui permet une longue conservation et qui, de plus, est doté d'une empreinte carbone inférieure à celle de la bouteille, ce qui est aussi une réponse à la politique de RSE que même Monoprix, un point très important pour l'enseigne. Pour le consommateur, il y a aussi une question de praticité, surtout lorsqu'il est urbain et qu'il n'a pas de cave. Dans cette période où la convivialité n'est pas ce qu'elle devrait être, le BIB offre ainsi la possibilité de se servir un verre sans avoir à ouvrir une bouteille. Ce packaging nous a permis de recruter de nouveaux consommateurs et a pu inciter des consommateurs habituels de vin à partir à la découverte de nouvelles dénominations.

A-t-il été facile de convaincre vos fournisseurs d'adopter ce format cubique ?

E. G. : Certains sont encore réfractaires, mais nous n'avons pas dit notre dernier mot et nous espérons bien réussir à les convaincre. En tout cas, beaucoup ont franchi le pas, comme Tarique, Dubœuf, Perrin avec sa cuvée Éléphant Rose, ou encore Stéphane Dupuch du Château Sainte-Marie. D'autres devraient suivre car ce marché des vins en BIB est appelé à être de plus en plus qualitatif. ■

